

CASO 2

Volvo Trucks Belgium

*Adattato dal caso Volvo Trucks Europe, Lambin J.J. e Hiller T.B. (1994)
In: Lambin J.J. Problèmes de Marketing, Parigi, Ediscience International.*

Nel corso degli anni Ottanta e Novanta, il trasporto stradale delle merci si è notevolmente sviluppato, determinando una forte crescita nella vendita di camion. Questo stato di cose è dovuto certamente allo sviluppo straordinario della rete autostradale in Europa occidentale, ma anche ai vantaggi offerti rispetto alle altre forme di trasporto (marittimo, ferroviario e aereo): flessibilità, risparmio, just-in-time, integrità delle merci ecc. Dal 1985, il mercato totale dei camion in Belgio si è stabilizzato a un livello di immatricolazioni che si aggira intorno ai 5.500 camion all'anno.

Nell'industria, è prassi comune descrivere il mercato dei camion facendo riferimento al criterio del peso massimo autorizzato e stabilire una distinzione tra automezzi leggeri (meno di 7 tonnellate), di media portata (da 7 a 16 tonnellate) e pesanti (più di 16 tonnellate). Il segmento degli automezzi leggeri e medi occupa a livello di immatricolazioni il 51,4% del mercato complessivo, con la presenza di quattro marchi principali: Mercedes, Daf, Scania e Renault; nella categoria degli automezzi pesanti, che rappresentano il 48,6% del mercato complessivo, i marchi presenti sono Volvo, Daf, Scania e Mercedes.

Un secondo criterio di segmentazione d'uso comune è la dimensione della flotta dei trasportatori proprietari dell'automezzo: il 57,3% dei trasportatori dispone di una flotta di tre camion al massimo, il 18,3% possiede un numero di veicoli compreso tra 4 e 10 e il 24,4% ne possiede più di 10.

Il vantaggio di questi due criteri descrittivi, automezzi pesanti autorizzati e dimensione della flotta, è rappresentato dalla possibilità di seguire agevolmente l'andamento del mercato, grazie ai dati sulle immatricolazioni messi a disposizione dall'ufficio della Motorizzazione civile che raccoglie queste informazioni e le pubblica periodicamente.

L'analisi degli acquirenti dal punto di vista dell'utilizzo dei veicoli utilizzati evidenzia tre tipologie di attività: la locazione di camion (di scarsa importanza in Belgio), il trasporto per conto proprio (65,6%) e il trasporto per conto terzi (34,4%). I trasportatori per conto proprio sono imprese che trasportano le loro merci nel quadro di un'attività industriale (un produttore di birra) o commerciale (una catena di supermercati); i trasportatori per conto terzi, o trasportatori professionisti (34,4%) sono imprese la cui attività consiste nel trasporto di merci a livello regionale, nazionale o internazionale, alcune delle quali sono specializzate in base al tipo di merce trattata. Per i primi, un camion rientra fondamentalmente tra i costi di gestione complessivi (un male necessario) e il criterio principale di acquisto è rappresentato dall'affidabilità;

per i secondi, il camion è il mezzo di sostentamento, una fonte di guadagno. Questa categoria è molto più sensibile ai criteri di redditività.

In base a uno studio realizzato tra i trasportatori, l'11,5% di essi lavora per conto proprio con una flotta minima di 10 camion, mentre il 14,7% è costituito da trasportatori professionisti che dispongono di una flotta non superiore a 3 camion. In ciascuna categoria sono presenti tre tipologie di trasporti a seconda della distanza: il trasporto regionale (fondamentalmente per la distribuzione e l'edilizia), il trasporto nazionale e il trasporto internazionale.

Domanda

Come procedereste alla segmentazione di questo mercato?

McGraw-Hill

Tutti i diritti riservati